



THERE IS MORE

Working together, creating together,
we can grow together and rethink
what's possible.

COSTRUISCI IL FUTURO DEL TUO BUSINESS CON NOI

Siamo una società di consulenza aziendale guidata da un team di professionisti con conoscenze e competenze specifiche allineate alle esigenze del mercato odierno.



LIBERA IL POTENZIALE DEL TUO BUSINESS

Fondata alla fine del 2019, NKOB è un gruppo di professionisti con esperienze e background diversificati, capace di integrare le molteplici competenze per una vera visione e un vero approccio omni-canale, dando alla tua azienda il vantaggio che merita per distinguersi nel mercato odierno sicuramente competitivo e sovraffollato.



COSA POSSIAMO FARE INSIEME

SALES AND EXPORT MANAGEMENT

Il nostro team è in grado di gestire completamente la tua campagna vendite a livello wholesale per garantire che i tuoi prodotti ed il tuo brand vendano come meritano. Supervisionando la gestione della rete vendite e dei key account, sia nel mercato domestico che estero.

Cerchi clienti e key account al di fuori del tuo portfolio? Il nostro team può aiutarti con un'attenta ricerca e acquisizione di partner commerciali e clienti grazie alla nostra rete di contatti consolidata.

BRAND DEVELOPMENT STRATEGIES

Ricerchiamo, definiamo ed implementiamo nuove brand strategies per un processo di go-to-market di successo. Ci concentriamo sul tuo core business e valutiamo la strategia migliore e più conveniente per entrare in un nuovo mercato o massimizzare il tuo potenziale di vendita all'interno di quello esistente.



WE'RE ALL ABOUT NUMBERS

CASE STUDIES AND BUSINESS PLANS

Valutare come entrare in un nuovo canale di vendita può essere un processo complicato, laddove c'è la necessità di condurre un case study o preparare un business plan, il nostro team sarà lieto di assisterti nel processo fornendo indicazioni e le competenze necessarie per presentare informazioni alle parti interessate ed ai potenziali investitori.

OMNICHANNEL DEVELOPMENT

Un vero sviluppo del business multicanale.

Il nostro team può assistere la tua azienda e il tuo team in un vero sviluppo del business multicanale. Wholesale Business Development sia B2B che B2C., Implementazione e Sviluppo Retail Portfolio. e supporto E-Commerce con l'attento posizionamento sui mercati digitali rilevanti. Offriamo anche un servizio di ufficio acquisti se desideri semplicemente entrare in contatto con key accounts a livello globale.



OVERALL PERFORMANCE ANALISYS

Siamo in grado di effettuare un'analisi completa delle performance aziendali utilizzando una varietà di tecniche e strumenti, in questo modo possiamo analizzare i risultati della tua attività in un determinato periodo di tempo, sia a livello quantitativo che qualitativo.

La nostra analisi delle performance mostrerà l'input corretto da tutti KPI di riferimento ed aiuterà il processo decisionale volto a supportare la tua strategia a lungo termine.

AVERE UN IMPATTO SIGNIFICATIVO. VELOCEMENTE

Modern businesses must move faster, but also with more empathy and openness.



MAKE IT STAND OUT

GG

Il nostro team, composto da un gruppo di professionisti con esperienze e background diversificati, integra tutte le loro competenze per una vera visione e un vero approccio omni-canale, dando alla tua azienda il vantaggio che merita per distinguersi nel mercato sovraffollato di oggi.



**COSTRUIRE
INSIEME
RISULTATI
SOSTENIBILI**

**YOUR NEW PRODUCT
SOURCING AND
DEVELOPMENT**

Se stai pianificando lo sviluppo di un marchio da distribuire, possiamo supportare la tua idea con l'approvvigionamento di merci e la ricerca dei fornitori adeguati per le tue categorie merceologiche.

Stai cercando di ampliare la tua proposta di prodotto o di sviluppare una tua capsula speciale?

I nostri esperti di prodotto possono aiutarti in modo sistematico durante la fase di avvio e sviluppo. Se stai cercando di rafforzare le tue relazioni di approvvigionamento e fornitori per migliorare la qualità, i costi e i tempi di produzione, possiamo metterti in contatto con il fornitore più adatto per il tuo brand attraverso una attenta analisi di product & supply sourcing.



**YOUR COMPANY
OPERATIONS
OPTIMIZATION**

Valutiamo con attenzione e nel dettaglio più minuzioso la vostra offerta prodotto redigendo relative analisi del gap tra la vostra proposta e la domanda del vostro target di consumatore.

Ottimizziamo i vostri processi operativi con il nostro approccio pragmatico associato alla nostra vasta esperienza in questo campo.

Se necessario, possiamo aiutare la tua organizzazione a ristrutturare il processo operativo per ottimizzare costi, risorse e margini.

Trasformeremo strategicamente la tua struttura di costo per massimizzare i profitti e il ROI degli investimenti.

**IL MIGLIORAMENTO
CONTINUO
CONSISTE NEL
RIMUOVERE CIO'
CHE OSTACOLA
IL TUO SUCCESSO**



IL NOSTRO MODO DI LAVORARE **INSIEME**

Il nostro approccio pragmatico ci permette di definire soluzioni mirate in base alle specifiche esigenze del cliente. L'ambiente aziendale in rapida evoluzione richiede un vero approccio omni-canale per avere successo. Conosciamo a fondo tutti i canali di vendita rilevanti e possiamo aiutarti a definire e implementare la **tua strategia** vincente.



**NON DIRE CHE
NON SI PUÒ FARE,
PIUTTOSTO DÌ CHE
NON SAI ANCORA
COME FARLO.**



SOME OF OUR TOP CLIENTS



DIKTAT

ICEBERG

LES HOMMES

CoSTUME NATIONAL



SUCCESS STORIES



Incremento double digit del valore a livello wholesale e numero di key account, anche attraverso la ristrutturazione della rete vendita esistente.

Espansione retail del brand ed amplificazione proposta prodotto con espansione in diverse categorie merceologiche.

Implementazione di strumenti di analisi in grado di fornire alla mother company ed al CEO strumenti per un corretto decision making process.

CoSTUME NATIONAL

Gestione a 360 del ritorno sul mercato sia domestico che internazionale del brand.

Creazione della rete vendite wholesale e del team a supporto del progetto di spin off.

Management sia della componente stilistica in collaborazione con il direttore creativo che della parte operativa, sia essa di Customer service / office, produzione e business analysis.

DIKTAT

Incremento double digit del valore a livello wholesale e numero di key account, anche attraverso la ristrutturazione della rete vendita esistente.

Espansione del brand sul mercato non domestico con l'introduzione di agenti e distributori esteri e big-key account di riferimento

Implementazione di strumenti di analisi in grado di fornire alla dirigenza del brand informazioni per implementare la strategia mid-long term del brand. Supporto nell'implementazione della strategia digitale del brand



Gestione commerciale della start up e della licenza produttiva e distributiva del brand nel settore abbigliamento.

Implementazione della rete vendita e gestione della distribuzione.





info@nkob.it

nkob.it